

La Consulenza a distanza - LRD[®]

LRD: Linguaggio Relazionale Digitale

Cavalcare la trasformazione o subirla?

10 - 17 - 24 giugno
Ore 15.00 - 16.30

3 webinar con test online dei pre-requisiti
per gli Intermediari e i Collaboratori per saper padroneggiare
le tecnologie e le metodologie operative della trattativa a distanza

1

I concetti
fondamentali della
trattativa a distanza

2

Creare contenuti
multimediali per
renderla più efficace

3

Come ottenere
attenzione e
motivazione
all'acquisto

La **diffusione della pandemia** ha rivoluzionato non solo il mercato del lavoro ma anche l'approccio sociale che, a seguito del distanziamento, **predilige sempre di più l'utilizzo della consulenza da remoto**. Questo nuovo modello apre **nuovi scenari operativi che si possono trasformare in opportunità** per quei professionisti che riusciranno ad adattarsi rapidamente al cambiamento.

Il **percorso formativo in 3 moduli autonomi** accompagna verso la **totale padronanza degli strumenti e delle nuove metodologie operative** che stanno implementando quelle tradizionali per poter eseguire una efficace consulenza.

Il **test online gratuito** permette di misurare il proprio **livello di competenze** al riguardo per individuare il **percorso formativo più adeguato**.

1,5 crediti IVASS
per webinar

IL DOCENTE



SANTE AGOSTINELLI

Esperto in tecniche di comunicazione digitali e multimediali, problemi solving e strategia aziendale.

Gli obiettivi formativi di ciascun webinar

10 giugno
Ore 15.00 - 16.30

I concetti fondamentali

- Padroneggiare l'uso degli strumenti e delle innovazioni digitali
- Ottenere approcci strategici ed emotivi che puntano a dirigere, gestire e acquisire la clientela attraverso la trattativa a distanza.
- Possedere le competenze per gestire la fase di pre-consulenza, consulenza e post-consulenza di una trattativa svolta da remoto

17 giugno
Ore 15.00 - 16.30

Creare contenuti multimediali per renderla più efficace

- Implementare la conoscenza degli strumenti e delle innovazioni digitali idonee alla trattativa a distanza
- Come realizzare contenuti multimediali efficaci ed applicare il LRD con le tecniche di comunicazione digitali
- Comprendere il funzionamento dei processi cognitivi e della loro applicazione nell'apprendimento e nel potere decisionale
- Ottenere approcci strategici di base che puntano a dirigere, gestire e acquisire la clientela attraverso la trattativa a distanza
- Possedere le competenze di base per gestire le fasi di pre-vendita, vendita e post-vendita di una trattativa svolta da remoto

24 giugno
Ore 15.00 - 16.30

Come ottenere attenzione e motivazione all'acquisto

- Conoscere le tecniche di comunicazione digitali e multimediali avanzate
- Stimolare tutti i vari tipi di attenzione
- Condurre e realizzare una video esperienza emozionale
- Gestire e attivare le percezioni sensoriali con la comunicazione multimediale integrata
- Realizzare e gestire contenuti digitali e multimediali
- Far conoscere e applicare il LRD e le tecniche di comunicazione digitali
- Dirigere, gestire e acquisire la clientela attraverso la trattativa a distanza
- Gestire tutte le fasi della video esperienza.

**QUALE WEBINAR È ADATTO A TE?
SCOPRILO CON IL TEST ONLINE GRATUITO!**



A CHI È RIVOLTO

Tutti coloro che utilizzano le video call per interagire con i propri clienti

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

€ 50 + Iva per singolo webinar

€ 80 + Iva per 2 webinar (17 e 24 giugno)

€ 120 + Iva per tutti gli webinar (10-17-24 giugno)

COME PARTECIPARE

Le lezioni si svolgeranno in modalità webinar.
Il giorno antecedente la lezione vi invieremo l'e-mail con il link e le credenziali di accesso.

Per la fruizione dei webinar è richiesto:

- Connessione internet veloce (Fibra o ADSL)
- Casse o cuffie per l'audio
- Microfono (facoltativo)
- Browser Mozilla Firefox o Chrome

Al termine di ogni webinar in piattaforma e-learning Assinform sarà possibile effettuare il test finale e scaricare autonomamente l'attestato del credito formativo conseguito (1,5 crediti IVASS per modulo)

formazioneivass.it 

Per informazioni

info@assinews.it tel: 0434 26136

 **ASSINFORM**

Società certificata UNI EN ISO 9001:2015
Settori EA 37 - EA 08 - EA 35